

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ НА РЫНКЕ

Мельникова Н. А., БГУ

До середины XX в. критерием рационального поведения фирмы считалась **прибыль** в рамках ее максимизации. Прибыль выступает основной формой доходов фирмы и источником расширения производства. Исходя из анализа прибыли как экономической категории, можно выделить такую ее характеристику, как форма дохода фирмы, которая осуществляет определенный вид деятельности и вкладывает собственный капитал с целью достижения определенной коммерческой цели, сопряженной с риском. В условиях рыночной экономики прибыль играет многостороннюю роль, являясь целью и критерием эффективности деятельности фирм, базой экономического развития государства в целом, основным внутренним фактором формирования финансовых ресурсов, главным источником повышения рыночной стоимости хозяйствующего субъекта, основным механизмом защиты от банкротства, а также источником удовлетворения социальных потребностей общества [4, с. 9–10].

Одним из критериев выживания фирмы является положение относительно неотрицательной величины прибыли. Выживает только фирма, работающая на максимизацию прибыли, что побуждает всех остальных производящих субъектов рынка стремиться к поведению, максимизирующему прибыль (подражая организациям, отличившимся в игре за выживание). Условия хозяйствования постоянно меняются, соответственно изменяется и поведение фирмы. Вместе с тем максимизация прибыли дает, по крайней мере, первое представление о поведении фирмы на рынке. Существуют определенные отклонения от принципа максимизации, но все они сохраняются в пределах конкурентного механизма функционирования фирмы [10, с. 35–49].

Наряду с этим, рассматривая прибыль как один из основных критериев эффективной деятельности фирмы, необходимо проанализировать и её происхождение, которое характеризуется несколькими ситуациями. Первая представляет зарождение прибыли благодаря инициативе, в основе которой лежат и внедрение инноваций в сферы производства, организации, и отсутствие страха перед риском, и дальновидная политика в отношении задолженности. Вторая – получение прибыли при благоприятных внешних условиях хозяйствования, которые представлены структурой рынка (определение взаимосвязи структуры рынка и рентабельности фирмы), конъюнктурными (короткие и длинные циклы) и инфляционными факторами [2].

В экономической теории относительно вопроса о прибыли существуют, дополняя друг друга, различные взгляды и концепции. Объясняя функциональную роль прибыли в рыночной экономике, многие авторы современных учебников, монографий сходятся в том, что прибыль может быть понятна, исходя из анализа деятельности фирмы и ее функций. Следовательно, прибыль является результатом исполнения основных функций экономической деятельности фирмы, которые можно проанализировать, во-первых, с точки зрения организации производства, представляющей собой не простое соединение факторов производства, а их комбинирование, интеграцию как долговременный замысел, процесс. Во-вторых, с точки зрения осуществления власти, единства концепции. И как справедливо указывал Ф. Перру, «чисто функциональный подход руководства должен фигурировать в любой постоянной системе, если она не ограничивается отражением механически регулируемых потоков, а дает хотя бы упрощенное представление об отношениях между людьми, живущими в обществе» [3, т. 2, с. 201; 5, с. 201]. В-третьих, с точки зрения предвидения, прогнозирования будущего состояния фирмы и рынка, по мнению Ф. Найт, «прибыли могут быть самыми различными, но во всех случаях ... они являются результатом поведения предпринимателя», строящего свою деятельность на предвидении будущих изменений рыночной структуры и ее элементов, таким образом, чтобы обеспечить своей фирме прибыль. Согласно экономической эффективности, значение имеет не столько субъективная цель предпринимателя или работника, а объективные последствия, направленные на максимизацию различных видов дохода. В условиях рынка этими последствиями являются приспособление производства к структуре потребностей и удовлетворение их.

Таким образом, прибыль функционально связана с деятельностью фирмы, которая, в свою очередь, включена в логику рыночной экономики. Прибыль из диалектического взаимодействия фирмы и экономической среды является признаком успеха в организации, предвидении и управлении. Прибыль в рыночной экономике не только стимулирует предпринимательство, но и выступает стимулом созидательных сбережений и накоплений, являясь при этом важным источником формирования капитала. Вместе с тем остаются нерешенными вопросы относительно того, не является ли функциональный анализ прибыли слишком уже идеальным, а получение прибыли в некоторых отраслях экономики в большей мере результатом внутреннего и внешнего протекционизма, нежели успехом в организации, управлении и предвидении?

В качестве критериев эффективного поведения фирмы можно выделить и такие характеристики, как эффективность производственной деятельности (производительность факторов производства), форму

собственности, монопольное положение на рынке, размер фирмы, различия в организации управления (национальные особенности управления фирмой). Данный перечень не может быть окончательным. Кроме того, как видно, факторы и критерии эффективного поведения фирмы связаны между собой. Они могут выступать в качестве либо фактора, либо критерия эффективного поведения фирмы.

Критерий производительности выражается степенью эффективного использования производственных ресурсов с целью получить возможно большее количество товаров и услуг при наименьших затратах. Чаще всего понятие производительности относится к производительности человеческого труда. Проведенные исследования ещё в середине XX в. показали, что производительность труда – интегрированный показатель относительной эффективности производства в различных отраслях промышленности [3, т. 1, с. 437]. В масштабах производственной единицы производительность зависит от многих условий. Во-первых, от технических, включая количество и качество оборудования, научную организацию труда, контроль процесса производства. Во-вторых, от социально-трудовых условий с их разделением ответственности и тесными личными контактами внутри предприятия, развитием профессионального образования и обучения, созданием климата сотрудничества между персоналом, улучшением организации труда. В-третьих, от психологического климата, связанного с тенденциями в умонастроениях населения, его способностью приспосабливаться к темпам научно-технического развития, с готовностью к переменам и нововведениям. В-четвертых, от экономических условий, выражающихся во взаимосвязи производительности и экономического развития. Первое облегчает применение современной техники и способствует лучшей организации работы промышленности. Высокая производительность, с одной стороны, позволяет уменьшить себестоимость и цены, а с другой, способствует повышению уровня производства и сбыта. Вместе с тем эффективность производственной деятельности исследуется по ряду показателей: прибыли, рентабельности продаж, активов, основного и собственного капитала [9, с. 47–59].

Процесс преобразования общества, перехода на рыночные отношения требует качественных преобразований во всей системе отношений собственности. Наличие многообразия этих отношений как способа реализации определенных интересов социально-классовых групп объективно обуславливает многоукладность экономики. При этом следует иметь в виду, что та или иная организация и устоявшаяся форма собственности имеют свою логику развития, формируют своих субъектов и средства для реализации собственных интересов. В процессе развития общества происходит отбор различных форм собственности, которые обладают наибольшей эффективностью. То, каковы должны быть эти

формы, целиком определяется эффективностью производства. Будет ли производство эффективно при данной форме собственности или нет? Какая форма собственности будет наилучшей для данной фирмы, организации производства?

Проблема соотношения крупных фирм и собственности не оставляет без внимания и вопрос монополизации. Монополия XX в. базируется на росте производственной концентрации, приводящей к изменению рыночных структур, возникающих в условиях монополии. Акционерная собственность является более подходящим фундаментом для монополизации, позволяющая ее руководству проводить более последовательную политику. С точки зрения монополистического господства наиболее «эффективны» формы единой отраслевой организации, способные создавать структуру монопольных цен [7, с. 20–21]. Основная линия эволюции отраслевых структур состоит в формировании олигополии либо иных структур, дающих весьма несовершенные и приблизительные формы монополистического господства, а зачастую еще более обостряющих конкурентную борьбу. В монополистическую организацию встроен тормоз экономической эффективности, что и обуславливает неизбежную деградацию монополистических структур. Такие формы организации крупномасштабной деятельности, как вертикальная интеграция, диверсификация, транснационализация имеют выходы в монополистические структуры, но этим не отменяется логика монополии. При этом необходимо различать факторы, работающие на пользу технического прогресса и эффективности, и факторы монополизации. По мере того, как последние начинают преобладать, они выступают в качестве тормоза эффективности. Стремление к монополизации, гигантомании приводило к неэффективности. Задержка развития, потеря динамизма, связанная с монополизацией, предполагают анализ взаимосвязи между крупной фирмой и монополией. С марксистских позиций такая взаимосвязь проявляется в усилении монополизации капиталистического производства с ростом крупных корпораций, т. е. происходило отождествление крупных размеров с монополией. Во второй половине XX в. наметилась тенденция к монополизации в самых разнообразных формах. Укрупнение корпораций может вызвать как монопольные, так и анимонопольные последствия. Там, где этот рост выливается в стратегию рыночного господства и подавление конкуренции, он соединяется с монополией. Иное дело, когда создаются открытые системы производства и распределения, большинство звеньев которых не защищено от рынка, от конкуренции. Такой рост ведет к эффективности, не порождая последствий, связанных с монополистическими деформациями. Увеличение масштабов корпорации и усиление монополизации может идти параллельно, но может и расходиться. Но главное, что данные тенденции не тождественны.

Вопросы взаимосвязи организации управления и эффективности не являются новыми в исследовании крупной корпорации. В их анализе большую роль играет исторический подход. Впервые эволюция организационных форм корпорации в связи с проблемой эффективности была изучена американским историком А. Чандлером [7, с. 27–28]. Полученные им результаты проиллюстрировали, что под влиянием НТП, изменения уровня дохода, структуры потребления расширяются возможности для роста объемов деятельности фирм. Новые возможности реализуются как в стратегии (постановка новых целей), так и в структуре (изменение организационных форм). Если структура отстает от задач стратегии, т. е. расширение фирменной деятельности не сопровождается перестройкой организационной структуры, то фирма расплачивается неэффективностью, которая отлична от качества и эффективности технологических решений.

Необходимость появления теории транзакционной экономики обусловила возможность рассмотрения таких аспектов эффективности фирм и экономической системы в целом, которые находились за рамками традиционной экономики, в частности, эффективность крупной фирмы в сборе и использовании информации, в подготовке и осуществлении крупных научно-технических проектов, в разрешении трудовых конфликтов и т. д. в условиях неопределенности. Все эти виды эффективности имеют контрактную природу.

Вопросы экономической эффективности механизма функционирования фирмы связаны и с различием в национальных особенностях развития общества, государства, страны, управлении производством. Неоклассические положения теории фирмы были выработаны на американских рыночных реалиях, что может быть неприемлемым для других стран. В экономической литературе четко прослеживаются различия между экономическими моделями поведения японских и американских фирм [1, 8]. Многие исследователи анализировали недостатки и преимущества функционирования американской и японской фирм. Полученные результаты свидетельствуют о том, что в центре внимания японской системы управления фирмой находятся человеческие ресурсы, а также стиль и методы управления иные, чем у американцев. На японских фирмах различного рода средства вкладываются, прежде всего, в персонал, создаются условия для его творческой работы. Дух коллективизма, общинного сознания постоянно воспроизводится, формируются представления, что компания принадлежит всем работающим в ней. В отличие от иерархической структуры организации фирмы в США, для японской характерна горизонтальная координация структурных подразделений, основанная на обмене информацией о результатах деятельности, носящей часто неформальный характер. Таким образом, управление фирмой для японцев – это, прежде



всего, управление персоналом. Поэтому японская концепция исходит из того, что необходимо человеку подбирать работу, а не наоборот [1, с. 69]. Доминирующей традиционной социальной ценностью в Японии было и остается уважение к статусу дифференцированного работника, его уровню подготовки. Так, например, менеджер в Японии, занимающий более высокое положение, нежели в США, может чувствовать себя увереннее при передаче права принятия решений на нижестоящий уровень. Кроме того, в Японии в рамках маленьких групп спонтанно возникает скорее горизонтальная координация, чем четкое разделение профессий, что и объясняется распространением коллективной психологии. Подводя итог, можно отметить, что экономическое поведение фирм зависит от различных параметров окружающей экономической среды, в том числе от институциональной среды, степени развитости конкурентного рынка, склонности к риску, сложности сделок.

Критерии эффективного поведения фирмы весьма разнообразны. Среди них доминирующее положение и по сей день занимает прибыль. Но главное состоит в том, что прибыль имеет смысл тогда, когда она способна стимулировать эффективность и развитие экономики. Кроме этого, на прибыли «завязаны» в узел финансовое состояние фирмы, эффективность использования ресурсов, мотивация. Другим критерием является эффективность размерной структуры, повышению которой способствует процесс специализации, развивающийся по мере роста масштаба производства, что сопровождается сокращением доли крупных предприятий и увеличением средних. Рост специализации производства с точки зрения структуры, представляющий собой дробление крупных предприятий на более мелкие специализированные, выражался в уменьшении общего числа крупных и средних предприятий. Итак, рост масштаба производства – условие увеличения эффективности размерной структуры. Система ожиданий накладывает на фирму требование учета интересов и потребностей значительного количества субъектов, что и составляет проблему поиска и принятия эффективных стратегических решений по внутренним и внешним вопросам управления.

### **Литература**

1. Аоки М. Экономическая модель японской фирмы // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. 1992. Вып. 1.
2. Бабо А. Прибыль. М., 1993.
3. Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. / Пер. с фр. Вороновой А.Б. и др. М., 1995. Т. 1–2.
4. Бланк А. Управление прибылью. Киев, 1998.
5. Ильин А. И. Управление предприятием / Под общ. ред. М. И. Плотницкого, А. С. Головачева. Мн., 1997.
6. Иохин В. Я. Совершенствование отношений обобществления производства: Учеб. пос. М., 1992.

7. Кочеврин Ю. Крупная корпорация как объект исследования // Мировая экономика и международные отношения. 1988. № 11.
8. Олейник А. Институциональная экономика // Вопр. экономики. 1999. №№ 1-2; №№ 4-12.
9. Цыцырева А. Ю. Современные фирмы в развитой рыночной экономике: виды, формы, основные показатели деятельности // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. 1992. № 3.
10. Шерер Р. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. М., 1997.

## **БЕДНОСТЬ И НЕРАВЕНСТВО: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ**

**Телевич Н.М., БГУ**

Бедность и неравенство относятся к вечным общечеловеческим проблемам, в современных условиях даже к глобальным, которые каждое общество решает по-своему, в зависимости от имеющихся возможностей и приоритетов. Со времен введения всеобщего избирательного права эта тема является обязательной составляющей предвыборной платформы любого политического лидера. Однако зачастую оппозиция, придя к власти, старается поскорее забыть о дававшихся обещаниях, так как теперь уже ей самой приходится решать реальные задачи, для чего явно недостаточно одной риторики и пафоса осуждения бедности. Многие известные деятели времен перестройки сколотили политический капитал на борьбе с привилегиями, который им затем благополучно удалось перевести в капитал экономический. Можно только удивляться наивности избирателей, которые вновь и вновь, наступая на те же грабли, отдают голоса тем политикам, которые обещают им молочные реки и кисельные берега. Очевидно, даже реалистически оценивающие ситуацию политические лидеры в своих предвыборных обещаниях стремятся удовлетворить потребность граждан, предпочитающих сладкую ложь суровой правде жизни.

Существовавшее во все эпохи неравенство на уровне субъективного восприятия обычно сводится к бедности, которая является самым очевидным его проявлением. Понятно, что и сама категория "бедность" имеет исторический характер, к тому же не в малой мере зависит от субъективных оценок. Оптимист считает себя богатым, имея весьма незначительный материальный достаток, тогда как пессимист с миллионным состоянием может вполне представлять себе нищим. Естественно, промышленные рабочие Англии начала XIX в. В самом прекрасном сне не могли увидеть условий жизни своих отдаленных потомков. Относительный характер понятия "бедность" отчетливо проявляется и в том, что сельскохозяйственному рабочему во многих африканских или азиатских странах или даже белорусскому доценту или инженеру доходы людей, живущих за чертой бедности в США,